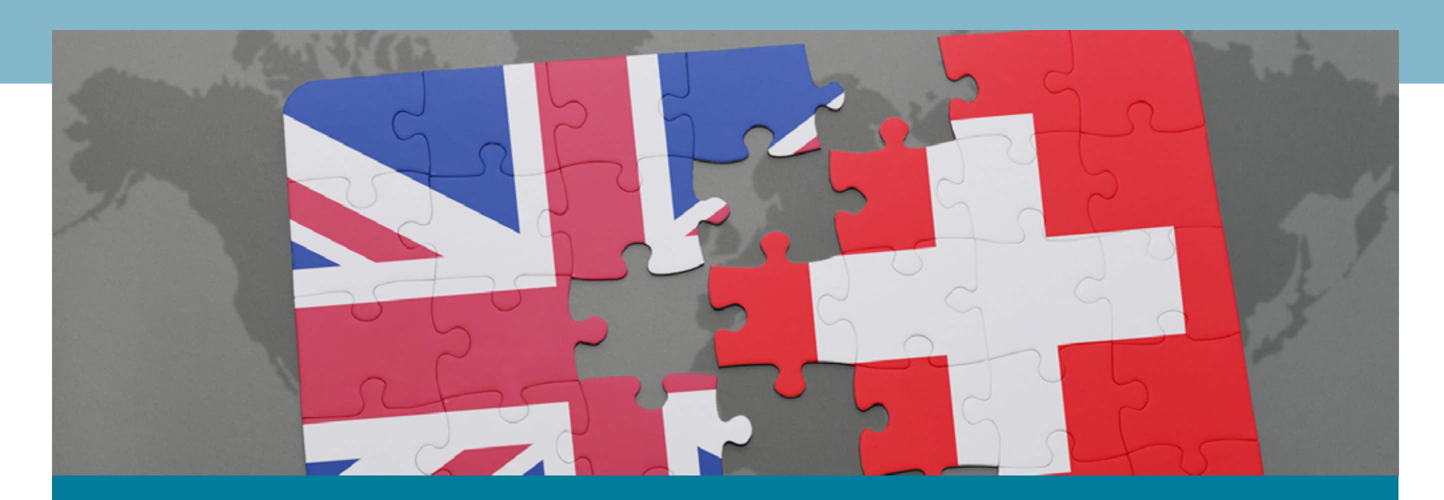
ETH zürich



KOF Bulletin

Nr. 127, März 2019

KOF Konjunkturforschungsstelle

EDITORIAL

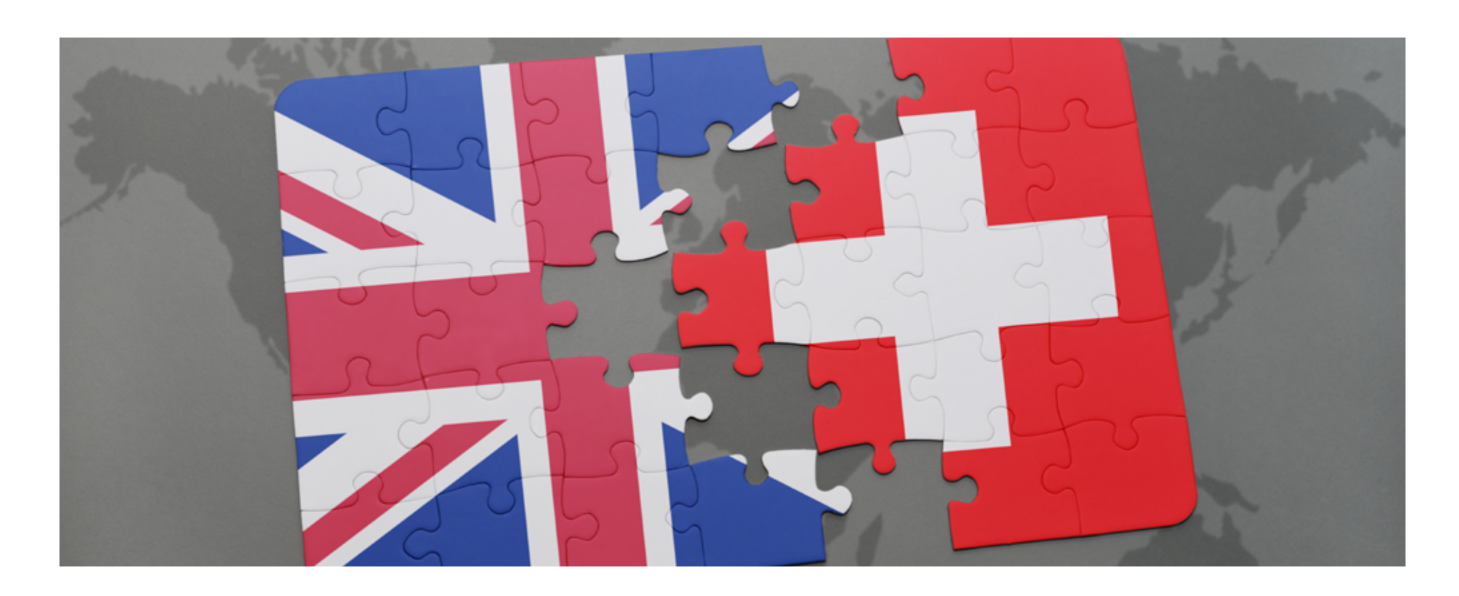
Im Vereinigten Königreich ist wieder alles offen. In den nächsten Wochen entscheidet sich, ob der Brexit wie ursprünglich geplant am 29. März stattfindet, ob er verschoben wird oder ob es gar zu einer neuen Abstimmung kommen wird. Klar ist: Bis dato konnte das Vereinigte Königreich lediglich einen Bruchteil der Handelsabkommen replizieren, von denen es als EU-Mitglied profitierte. Eine Übersicht dazu finden Sie im ersten Beitrag. Der zweite Beitrag betrachtet den Schweizer Aussenhandel. Er erklärt, dank welcher Waren die Exporte 2018 ein neues Rekordhoch erreichten. Und warum das zweite Halbjahr aufhorchen lässt. Im dritten Beitrag geht es um Fragen, welche die Wirtschaftswissenschaften schon seit mehr als hundert Jahren umtreiben: Welche Rolle spielt die Kultur für das Unternehmertum? Gibt es Unterschiede zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern, die aus verschiedenen Regionen stammen? Eine KOF-Forscherin versucht, diese Fragen zu beantworten, indem sie sich eine Schweizer Besonderheit zunutze macht: den Heimatort. Und sie findet tatsächlich Differenzen. Der vierte Beitrag beschäftigt sich mit einem Thema, das die Schweiz in diesen Tagen stark beschäftigt: die Personenfreizügigkeit. Kritiker sagen, sie bringe ansässige Angestellte in Bedrängnis. Unterstützer sagen, sie sei zentral für den Erfolg von Schweizer Unternehmen. Was stimmt? Ein Forschungsprogramm, an dem drei KOF-Forscher beteiligt waren, liefert Anhaltspunkte.

Wir wünschen Ihnen eine gute Lektüre,

Franziska Kohler und Anne Stücker

KONJUNKTUR UND FORSCHUNG

Die wichtigsten Fragen zum Brexit und zu den Handelsbeziehungen



Mitte März stehen wichtige Entscheidungen zum Brexit an. Nach wie vor ist unklar, ob es zu einem geregelten oder ungeregelten Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union (EU) kommt – oder ob über den Brexit erneut abgestimmt wird. Immerhin unterzeichneten die Schweiz und das Vereinigte Königreich am 11. Februar ein bilaterales Handelsabkommen, das die Beziehungen nach dem Brexit regeln würde. Welche Bedeutung die beiden Länder füreinander haben und wie sie mit der restlichen EU verbunden sind, zeigt dieser Beitrag.

Welche Bedeutung haben die beiden Länder als Handelspartner?

Der Anteil der Schweizer Exporte von Waren und Dienstleistungen in das Vereinigte Königreich beträgt 5.7% beziehungsweise 7.7% gemessen an den Schweizer Gesamtwaren- und Gesamtdienstleistungsexporten (siehe T 1). Das Vereinigte Königreich ist für die Schweiz der sechstwichtigste Absatzmarkt für Waren. Umgekehrt beträgt der Anteil der britischen Exporte von Waren und Dienstleistungen in die Schweiz 2.2% beziehungsweise 4.5% gemessen an den gesamten britischen Waren- und Dienstleistungsexporten.

Welche Waren werden zwischen dem Vereinigten Königreich und der Schweiz gehandelt?

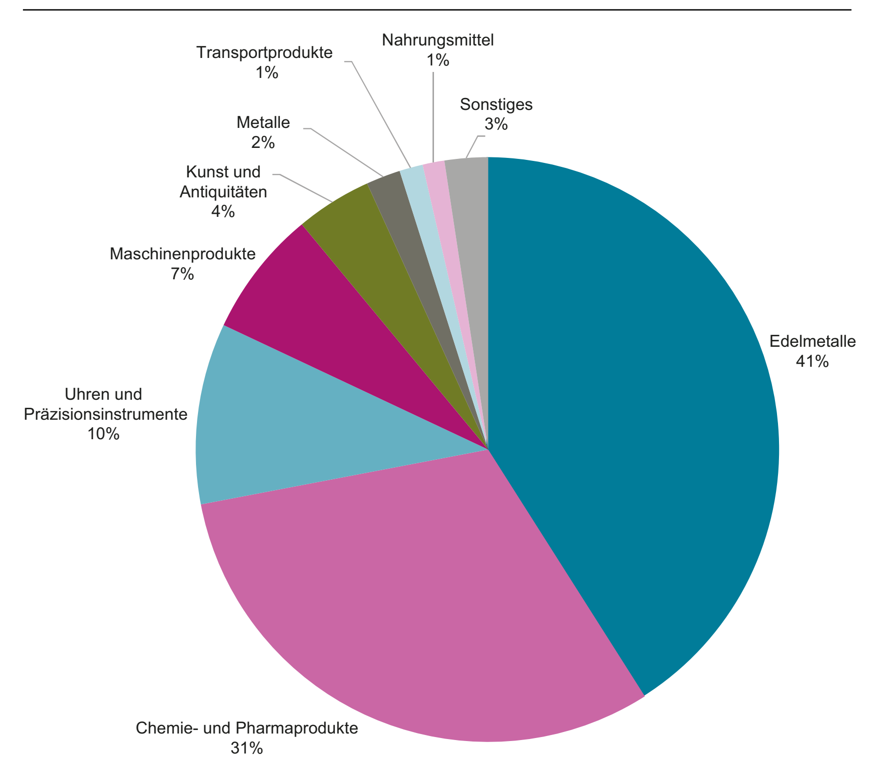
Der Edelmetallhandel (Gold, Silber u. ä.) zwischen der Schweiz und dem Vereinigten Königreich ist sehr rege. Entsprechend fallen 41% aller Schweizer Exporte in das

T 1: Schweizer Exporte in das Vereinigte Königreich sowie britische Exporte in die Schweiz im Jahr 2017

	Schweizer Exporte in das Vereinigte Königreich		Britische Exporte in die Schweiz	
	Waren	Dienstleistungen	Waren	Dienstleistungen
in Millionen CHF	16734	8047	9514	15868
in % der Gesamtexporte	5.7%	7.7%	2.2%	4.5%

Quellen der Schweizer Exportdaten: Eidgenössische Zollverwaltung, Schweizerische Nationalbank (SNB). Quelle der britischen Exportdaten: Office for National Statistics (ONS) (Währungsumrechnung gemäss SNB-Statistik). Die unterschiedlichen Quellen limitieren die Vergleichbarkeit der Daten; insbesondere divergieren die Zahlen gemäss britischer Statistik zu den britischen Exporten in die Schweiz sehr stark von den Zahlen gemäss schweizerischer Statistik zu den schweizerischen Importen aus dem Vereinigten Königreich. Das ONS untersucht diese internationalen statistischen Asymmetrien, allerdings derzeit noch im Hinblick auf die Schweiz (Marilyn Thomas: Asymmetries in trade data: extending analysis of UK bilateral trade data, Office of National Statistics, August 2018).

G 1: Schweizer Warenexporte in das Vereinigte Königreich nach Warenarten im Jahr 2017



Quelle: MIT Observatory of Economic Complexity

Vereinigte Königreich in die Kategorie Edelmetalle (siehe G 1). Mit 31% sind Chemie- und Pharmaprodukte die zweitgrösste Exportkategorie, gefolgt von Uhren und Präzisionsinstrumenten (10%) sowie Maschinen (7%). Die Schweiz verzeichnete gegenüber dem Vereinigten Königreich in den vergangenen Jahren mehrheitlich ein Warenhandelsbilanzdefizit, was im Kontrast zum anhaltenden Warenhandelsüberschuss mit der gesamten Welt steht. Bereinigt um den Edelmetallhandel, ergibt sich allerdings ein Bilanzüberschuss der Schweiz im Warenhandel mit dem Vereinigten Königreich.

Welche Bedeutung hat das neue Handelsabkommen für das Vereinigte Königreich und die Schweiz?

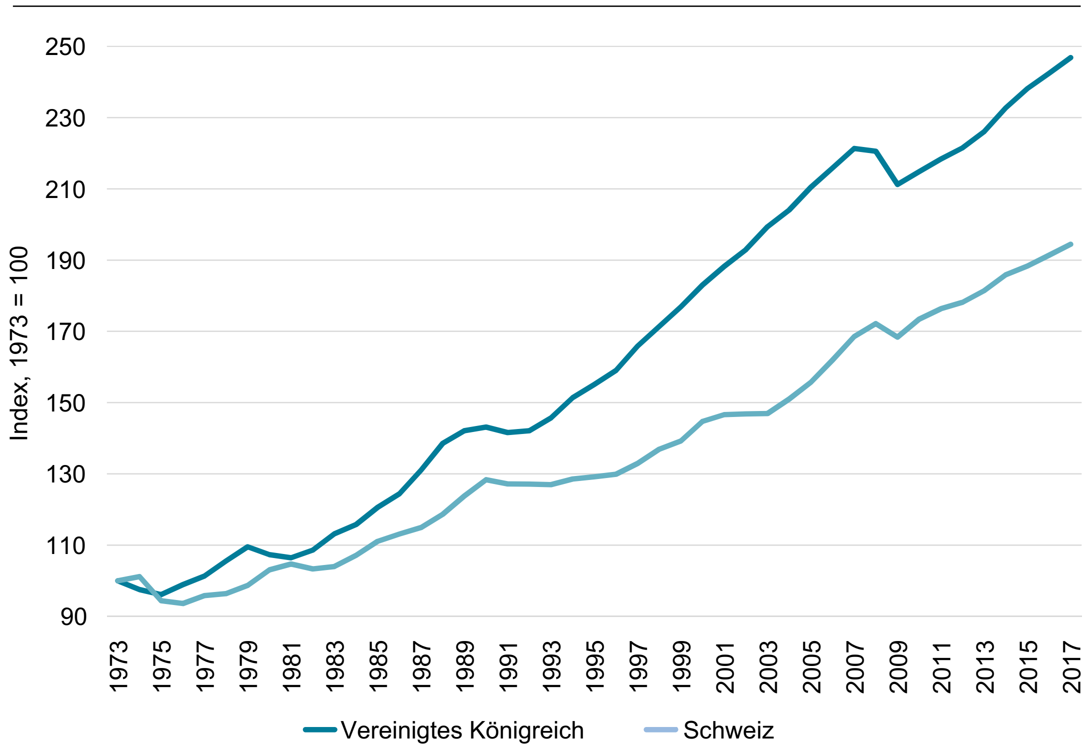
Laut offiziellen Angaben umfasst das kürzlich geschlossene Handelsabkommen zwischen der Schweiz und dem Vereinigten Königreich circa drei Viertel desjenigen schweizerisch-britischen Warenhandelsvolumens, das bis dato im Rahmen der Schweizer Verträge mit der EU abgedeckt wurde. Immerhin beinhaltet das neue Abkommen die für die Schweiz wichtigen Pharmagüter. Das Vereinigte Königreich kann nur bedingt vom Handelsabkommen mit der Schweiz profitieren, da der Dienstleistungshandel – der grösstenteils im Abkommen nicht enthalten ist – für das Land im internationalen Vergleich verhältnismässig wichtig ist. So sind lediglich 56% aller Exporte Warenexporte und 44% Dienstleistungsexporte. Für die Schweiz macht hingegen der Güterhandel unter Berücksichtigung von nicht monetärem Gold 72% aller Exporte aus. Ohne nicht monetäres Gold beträgt der Anteil 67%, derjenige für Dienstleistungen 33%. Wenn man zusätzlich die volatilen Komponenten wie die übrigen Wertsachen und den

T 2: Bedeutung von Waren- und Dienstleistungshandel

	Anteil Güter (in %)	Anteil Dienstleistungen (in %)
Gesamtexporte Vereinigtes Königreich	55.6	44.4
Gesamtexporte Schweiz (inklusive nichtmonetäres Gold)	71.7	28.3
Gesamtexporte Schweiz (ohne nichtmonetäres Gold)	66.9	33.1
Gesamtexporte Schweiz (ohne nichtmonetäres Gold, Wertsachen und Transithandel)	63.2	36.8

Quellen: Nationale Statistikämter

G 2: Reales Bruttoinlandprodukt pro Kopf zu Kaufkraftparitäten (Index, 1973 = 100)



Quellen: Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), Eurostat

Transithandel ausschliesst, beträgt der Anteil des Warenhandels für die Schweiz lediglich 63%, Dienstleistungen machen 37% aus.

Wie wichtig ist die EU-27 für das Vereinigte Königreich und umgekehrt?

Die EU-27 (die EU ohne das Vereinigte Königreich) ist mit Abstand der wichtigste Absatzmarkt für britische Güter. Insgesamt exportierte das Vereinigte Königreich im Jahr 2017 Waren im Wert von rund 189 Mrd. Franken in die restlichen EU-Länder. Dies entspricht gut 48% aller Warenexporte. Weitere wichtige Handelspartner sind die Vereinigten Staaten mit 11% und China mit 5.6% aller Warenexporte. Damit ist China in etwa so wichtig für das Vereinigte Königreich wie Irland. In absoluten Zahlen ist das Vereinigte Königreich wichtiger für die EU als andersherum. Die restlichen EU-Länder exportierten 2017 Waren im Wert von 330 Mrd. Franken in das Vereinigte Königreich. Dies entspricht jedoch nur knapp 7% aller Warenexporte der restlichen 27 EU-Länder.

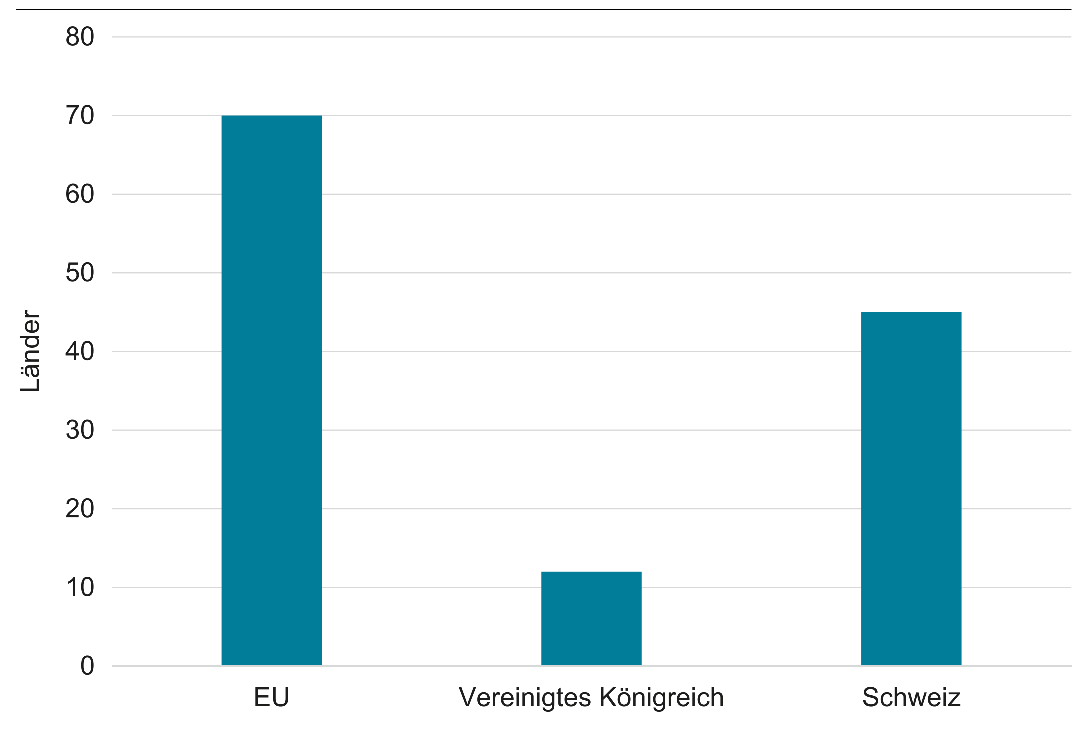
Wie wichtig ist die EU-27 für die Schweiz und umgekehrt?

Auch für die Schweiz stellt die EU den wichtigsten Handelspartner dar. 2018 wurden Waren im Wert von 112 Mrd. Franken in die 27 EU-Länder exportiert, was gut 48% aller Warenexporte entspricht. Weitere wichtige Schweizer Handelspartner waren im vergangenen Jahr die Vereinigten Staaten mit 16.2% und China mit 5.2% aller Warenexporte. Die Bedeutung der Schweiz für die restlichen 27 EU-Länder ist deutlich geringer. Mit 135 Mrd. Franken gingen lediglich 3% aller Warenexporte der EU-27 in die Schweiz.

Wie hat sich das Vereinigte Königreich seit seinem EU-Beitritt 1973 wirtschaftlich entwickelt? Und wie die Schweiz im selben Zeitraum?

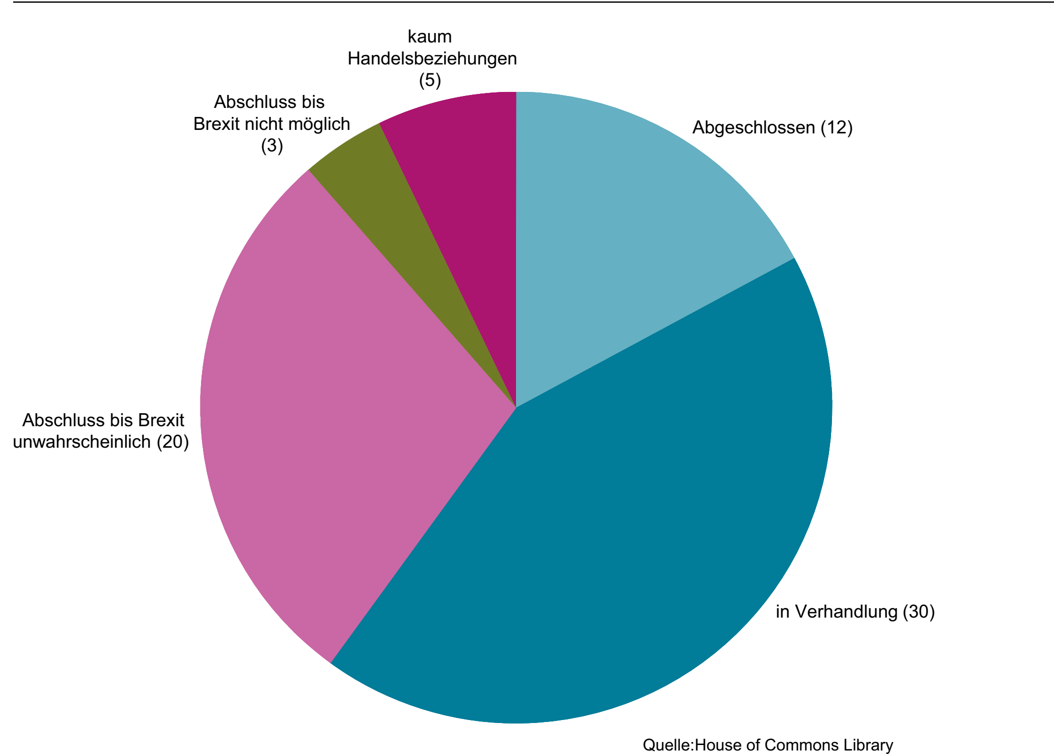
Das kaufkraftbereinigte Pro-Kopf-Bruttoinlandsprodukt (BIP) wuchs im Vereinigten Königreich seit 1973 deutlich stärker als das Pro-Kopf-BIP der Schweiz (siehe G 2). Vor allem in den 1990er Jahren entwickelte sich die Schweiz wirtschaftlich deutlich weniger dynamisch. Allerdings legte die Schweiz seit Mitte der 2000er Jahre wieder stärker

G 3: Handelsabkommen mit Ländern ausserhalb der EU



Quellen: European Commission, House of Commons Library, Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

G 4: Stand der britischen Verhandlungen zu neuen Handelsabkommen



Quelle:House of Commons Library

zu als das Vereinigte Königreich. Zudem ist das absolute, kaufkraftbereinigte Pro-Kopf-BIP der Schweiz auch heute noch fast eineinhalb Mal so hoch wie dasjenige des Vereinigten Königreichs.

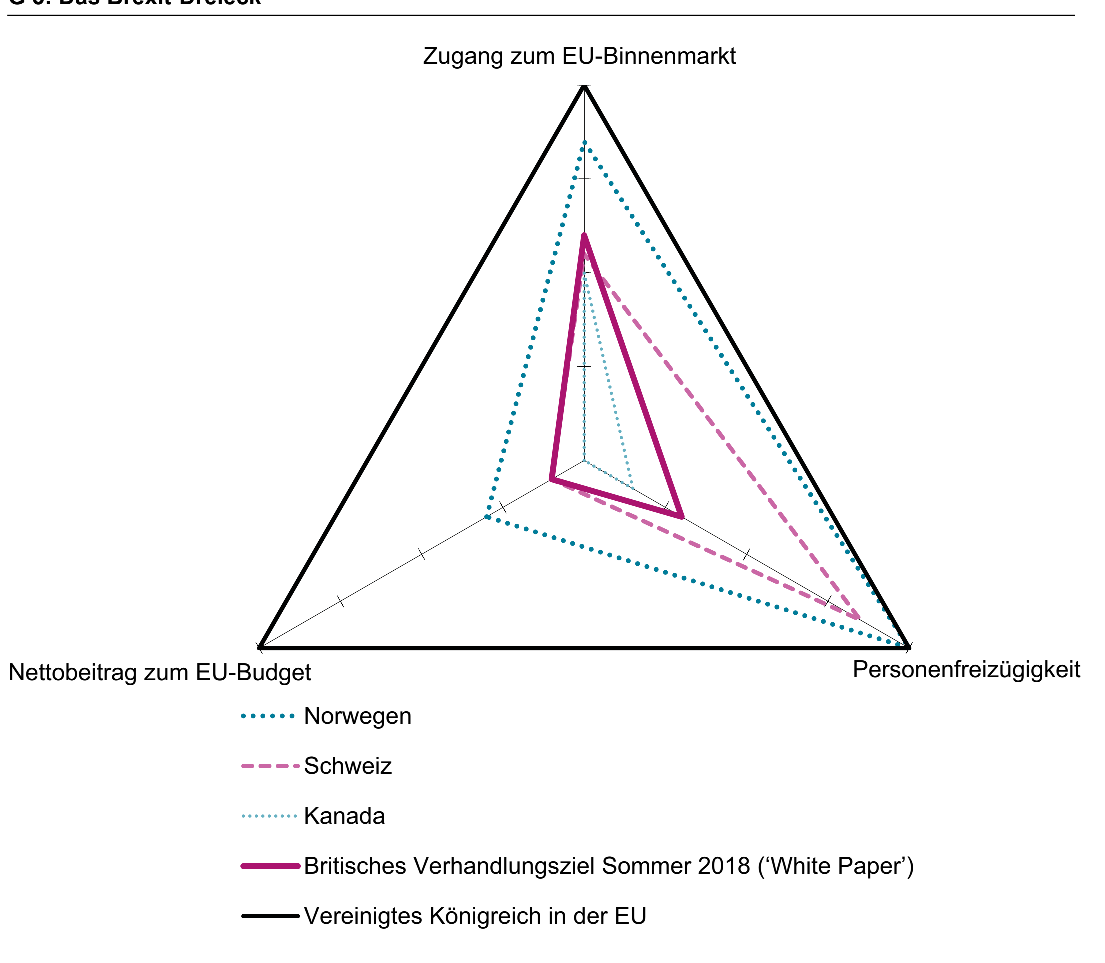
Mit welchen Ländern konnte das Vereinigte Königreich seit dem Brexit-Beschluss Handelsabkommen abschliessen? Mit wie vielen Ländern unterhält die Schweiz derzeit Handelsabkommen?

Das Vereinigte Königreich profitiert als EU-Mitgliedsland von den durch die EU abgeschlossenen Handelsabkommen mit 70 Ländern weltweit (siehe G 3). Bis zum Brexit muss es diese Abkommen replizieren, um weiterhin Zugang zu diesen Märkten zu haben. Bis dato konnte das Vereinigte Königreich bei diesem Versuch lediglich mit zwölf Ländern ein Abkommen schliessen. Die Schweiz hat die Möglichkeit, eigene Handelsabkommen weltweit zu schliessen. Aktuell hat die Schweiz mit 45 Ländern ein solches Abkommen.

Schafft es das Vereinigte Königreich, die restlichen Handelsverträge noch abzuschliessen?

Es ist unwahrscheinlich, dass das Vereinigte Königreich bis zu einem allfälligen Austritt aus der EU am 29. März alle noch fehlenden Abkommen replizieren kann. Mit gut 30 Ländern werden Verhandlungen geführt, darunter mit wichtigen Handelspartnern wie Südafrika, Südkorea und Norwegen (siehe G 4). Mit 20 Ländern ist der Abschluss bis zum Brexit-Termin sehr unwahrscheinlich. Unter diesen Ländern befinden sich Mexiko, Ägypten und die Ukraine. Mit wichtigen Handelspartnern wie Japan und der Türkei, die jeweils knapp 2% aller Güterabsätze ausmachen, ist eine Einigung bis zum Brexit nicht möglich. Insgesamt dürfte das Vereinigte Königreich nach dem Austritt aus der EU weltweit deutlich geringeren Marktzugang haben.

G 5: Das Brexit-Dreieck



Quelle: National Institute for Economic and Social Research (NIESR)

Wie könnten die zukünftigen Beziehungen zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU aussehen?
Die derzeitigen Verhandlungen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich drehen sich um die Modalitäten des Austritts und der zukünftigen Beziehungen. Das National Institute of Economic and Social Research (NIESR), ein britisches Partnerinstitut der KOF, hat die Optionen des Vereinigten Königreichs für die künftige Beziehung zur EU in einem Schema zusammengefasst, dem sogenannten Brexit-Dreieck (siehe G 5). Und es hat die Optionen mit den Lösungen verglichen, die die Schweiz und andere Länder gewählt haben. In ihren im Sommer 2018 publizierten Verhandlungszielen («White Paper») strebt die britische Regierung einen relativ weitgehenden Zugang zum EU-Binnenmarkt für Waren und Dienstleistungen an, bei gleichzeitig relativ geringem Integrationsgrad im Arbeitsmarktbereich (Personenfreizügigkeit) und geringen Nettobeiträgen zum EU-Budget. Der angestrebte Integrationsgrad am Güter- und Dienstleistungsmarkt übertrifft den derzeitigen Integrationsgrad der Schweiz in diesem Bereich, dagegen wird im Arbeitsmarktbereich eine deutlich geringere Integration angestrebt. Die EU pocht dagegen auf die Unteilbarkeit ihrer vier Grundfreiheiten (freier Personen-, Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr) und benutzt den Zugang zu ihrem Binnenmarkt in den Verhandlungen als Faustpfand, um eine möglichst hohe Personenmobilität durchzusetzen.

Ansprechpartner
Heiner Mikosch | mikosch@kof.ethz.ch
Stefan Neuwirth | neuwirth@kof.ethz.ch

Ein Blick hinter die Bilanz des Schweizer Aussenhandels

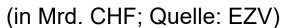
Die Schweizer Exporte erreichten 2018 einen Höchststand. Bei den wichtigsten Warenkategorien legten die Ausfuhren deutlich zu. Bei genauerem Hinsehen zeigt sich allerdings: Im zweiten Halbjahr liess die Dynamik nach, vor allem in der Maschinen-, Elektronik- und Metallindustrie.

Aus- und Einfuhren erklimmen neue Höchststände
Im letzten Jahr exportierte die Schweiz Waren im Wert von 233.1 Mrd. Franken, was einem Zuwachs von 5.7% oder 12.5 Mrd. Franken gegenüber dem Vorjahr und somit einem absoluten Höchststand entspricht.[1] Alle drei anteilsmässig wichtigsten Warenkategorien verzeichneten kräftige Zuwächse. Die Exporte der chemisch-pharmazeutischen Industrie stiegen um 5.9%, jene von Präzisionsinstrumenten, Uhren und Bijouterie sogar um 6.1% und die Exporte der Maschinen- und Elektronikindustrie verzeichneten mit einem Plus von 4.6% den stärksten Zuwachs seit 2011 (siehe G 6). Noch stärker als bei den Ausfuhren war im letzten Jahr die Dynamik bei den Einfuhren. So wurden 2018 Waren im Wert von 201.8 Mrd. Franken importiert, was einem Zuwachs von 8.6% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Neben den drei grossen Exportkategorien wurden im letzten Jahr vermehrt Bekleidung, Metallwaren sowie Fahrzeuge importiert.

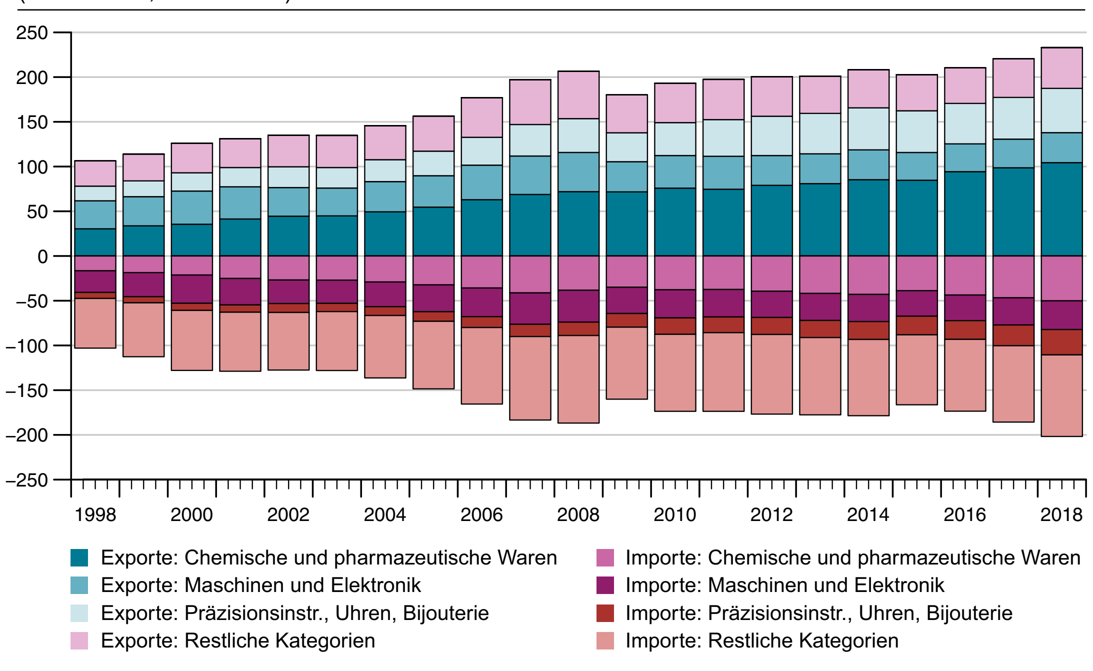
Ohne pharmazeutische Waren resultiert ein Defizit
Die kräftige Importentwicklung hat den Überschuss in der Warenhandelsbilanz im letzten Jahr leicht reduziert (siehe G 7). Der Überschuss liegt mit 31.3 Mrd. Franken oder einem Anteil von 4.5% des nominalen Bruttoinlandprodukts (BIP) im internationalen Vergleich aber weiterhin auf hohem Niveau. Die anteilsmässig wichtigste Warenkategorie, die

[1] Der folgende Text bezieht sich auf den konjunkturrelevanten Teil des Warenhandels (Total 1) und schliesst den Transithandel, die Wertgegenstände inkl. das nicht monetäre Gold von der Betrachtung aus.

G 6: Aussenhandel nach Warenkategorien

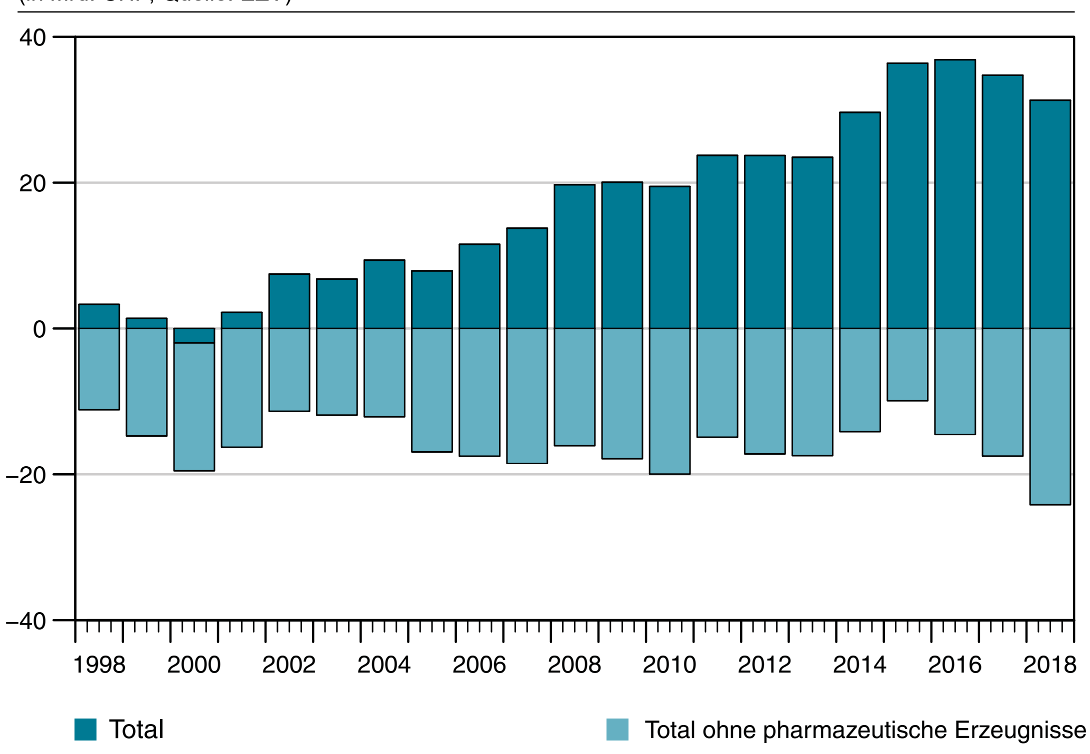


(in Mrd. CHF; Quelle: EZV)

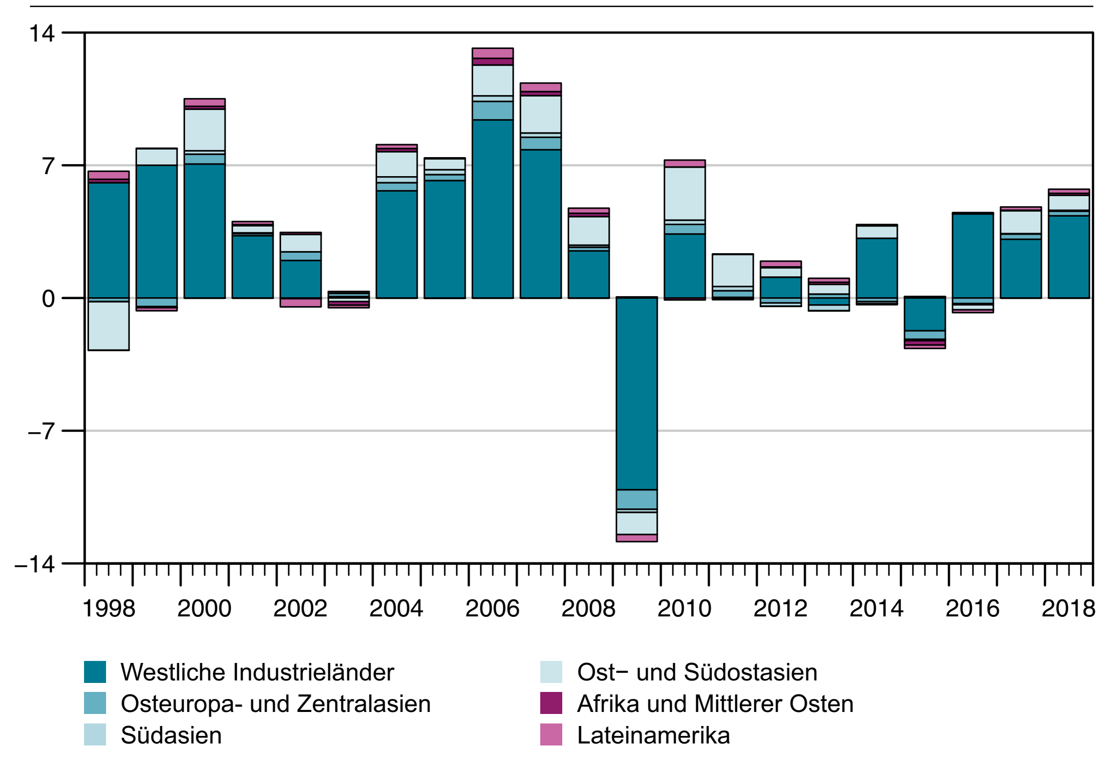


G 7: Saldo der Warenhandelsbilanz

(in Mrd. CHF; Quelle: EZV)



G 8: Warenexporte: Regionale Wachstumsbeiträge
(Nominal, in %; Quelle: EZV)



pharmazeutischen Erzeugnisse, ist massgeblich für den Überschuss verantwortlich.[2] Ohne diese Warenkategorie, die für 42% der Gesamtexporte und 21% der Gesamtimporte verantwortlich ist, resultiert in der Warenhandelsbilanz ein Defizit von 24.2 Mrd. Franken. Dieses Defizit hat sich insbesondere seit der Frankenaufwertung im Jahr 2015 aufgrund einer kräftigen Importentwicklung bei verhaltenen Exporten laufend ausgeweitet.

Hohe Nachfrage nach Schweizer Waren in den USA und Europa

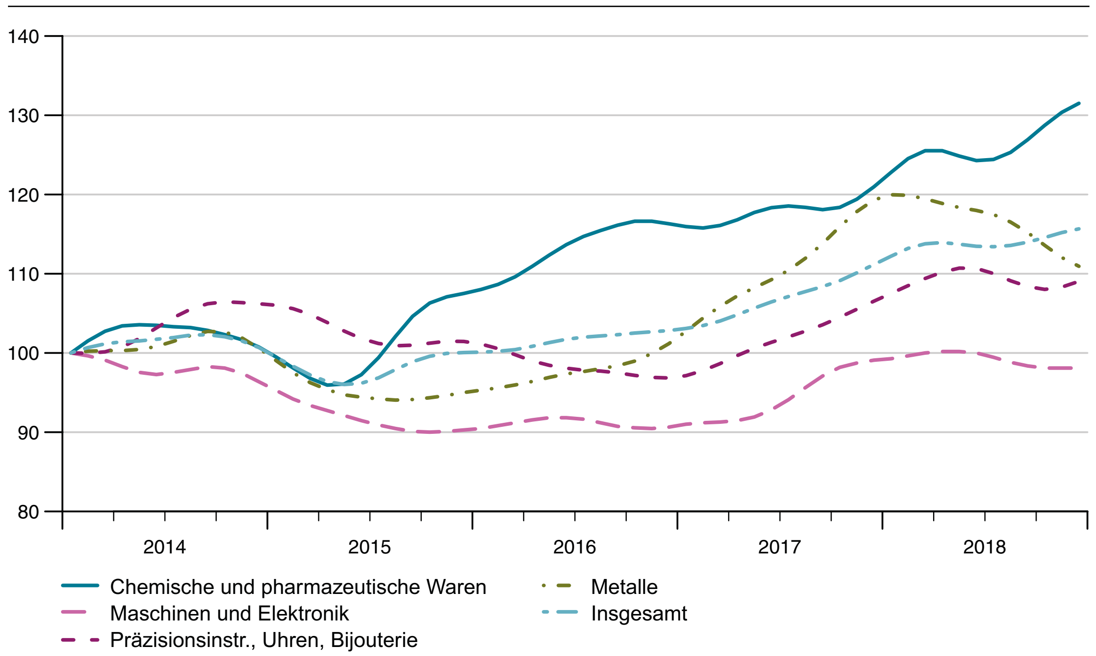
Obwohl die sich entwickelnden Volkswirtschaften stark wachsende Märkte für die Schweizer Warenexporteure darstellen, liefern die westlichen Industrieländer aufgrund der hohen Exportanteile nach wie vor die höchsten Wachstumsbeiträge. Vom Exportwachstum von 5.7% im letzten Jahr entfielen 4.3 Prozentpunkte auf den Handel mit den westlichen Industrieländern (siehe G 8). Insbesondere in den USA und den Ländern des Euroraums war die Nachfrage nach Schweizer Waren im letzten Jahr hoch. Die Ausfuhren nach Ost- und Südostasien, der zweitwichtigsten Ländergruppe, trugen 0.8 Prozentpunkte zum Ergebnis bei. Auch in die übrigen Regionen, mit Ausnahme der Golfstaaten, wurde im letzten Jahr mehr geliefert. Im Handel



[2] Zu den pharmazeutischen Erzeugnissen wird in dieser Betrachtung die Warenkategorie 06.2 der Aussenhandelsstatistik gezählt.

G 9: Warenexporte nach Warenart

(Nominal, Index, 2014=100, saisonbereinigte und geglättete Monatsdaten; Quelle: EZV)



mit pharmazeutischen Produkten konnte eine Umleitung eines Grossteils der Warenexporte von Grossbritannien zu den Niederlanden beobachtet werden, was mit einer Umstellung im Vertriebsnetz grosser Pharmafirmen im Vorfeld des Brexits zusammenhängen könnte.

Die Exportdynamik hat im zweiten Halbjahr 2018 deutlich nachgelassen

Die gute Exportentwicklung im letzten Jahr hat ihren Höhepunkt zur Jahresmitte überschritten. Wie der Blick auf die Monatsentwicklung der einzelnen Warenhandelskategorien zeigt, hat die Exportdynamik insbesondere in der Maschinen-, Elektronik- und Metallindustrie im zweiten Halbjahr 2018 deutlich nachgelassen (siehe G 9). Die Stimmungseintrübung bei den wichtigsten Handelspartnern und die Unsicherheit über den weiteren konjunkturellen Verlauf der Weltwirtschaft haben dabei eine zentrale Rolle gespielt. Hinzu kam eine Drosselung der Produktion in der deutschen Autoindustrie im 3. Quartal mit entsprechenden Rückwirkungen auf die Schweizer Zulieferbetriebe. Auch bei den Uhrenexporten hat sich der starke Wachstumstrend, der seit 2017 anhielt, im zweiten Halbjahr abgeflacht. So scheint der Handelskonflikt die Konsumentenstimmung in China eingetrübt zu haben, was die Ausfuhren von Uhren und anderen Bijouterieartikeln dämpfte. Die positiven Impulse lieferte im zweiten Halbjahr ausschliesslich die wenig konjunktursensitive Pharmabranche.

Ansprechpartner
Florian Hälg | haelg@kof.ethz.ch

Unternehmertum im Blut?

Welche Rolle spielt die Kultur bei der Gründung von Unternehmen? Eine neue Studie hat diese Frage anhand der Schweizer Sprachregionen untersucht. Sie zeigt, dass es beim Unternehmertum durchaus kulturelle Unterschiede gibt. So gründen Schweizer mit Heimatort im deutschsprachigen Kulturraum eher Firmen als solche aus dem französischsprachigen Teil.

Neu gegründete Unternehmen sorgen nicht nur für zusätzliche Arbeitsplätze, sie sind auch treibende Kraft hinter Innovationstätigkeit und Wirtschaftswachstum. Berechnungen für die Vereinigten Staaten bemessen den Anteil neu gegründeter Unternehmen am Produktivitätszuwachs auf 25%. Forschung und Politik haben daher ein fundamentales Interesse, zu ergründen, was genau die Unternehmenstätigkeit einzelner Länder und Regionen bestimmt. Neben Faktoren wie Steuerpolitik und Konkursrecht wird auch immer wieder über den Einfluss der Unternehmerkultur diskutiert.

Schweizer Besonderheiten helfen bei der Forschung

Dieser Gedanke ist mitnichten neu, spätestens seit Max Weber gilt die Kultur als wichtige Ursache für wirtschaftliche Unterschiede. Allerdings: Empirisch bereitet das Konzept der Unternehmerkultur Schwierigkeiten. Idealerweise müsste man die Frage danach experimentell beantworten: Indem man Menschen aus ihrem angestammten Kulturraum entnimmt und zufällig in ein neues Umfeld verfrachtet. So könnte man Unterschiede bei Unternehmensgründungen dann tatsächlich auf die Kultur zurückführen und deren Rolle bemessen. Das ist natürlich ein reines Gedankenspiel. Zwei Schweizer Besonderheiten können uns hier aber helfen.

Zum einen umfasst die Schweiz bekanntermassen deutsche, französische, italienische und rätoromanische Sprach- und Kulturgebiete. Diese verschiedenen kulturellen Regionen sind sehr eindeutig abgegrenzt: Innert weniger Kilometer wechselt die jeweilige Hauptsprache komplett. Man kann jeden Ort daher eindeutig einem Kulturkreis zuordnen. Die deutsch-französische Sprachgrenze verläuft zu einem grossen Teil sogar innerhalb von drei Kantonen, ohne jegliche geografischen Barrieren. Überschreitet man in diesen zweisprachigen Kantonen die Sprachgrenze, ändert sich institutionell nichts, ausser eben die vorherrschende Sprache. Wir fokussieren uns in unserer Analyse daher auf Gemeinden an der deutsch-französischen Sprachgrenze, die innerhalb der zweisprachigen Kantone liegen.

Der kulturelle Hintergrund spielt über Generationen hinweg eine Rolle

Um Kultur unabhängig von sonstigen Rahmenbedingungen zu betrachten, nutzen wir eine zweite Schweizer Besonderheit: den sogenannten Heimatort. Also den Ort, aus dem die männlichen Vorfahren eines Schweizers oder einer Schweizerin stammen. Die Registrierung des Heimatorts erlaubt uns, Menschen mit unterschiedlichem kulturellem Ursprung innerhalb des gleichen Umfelds zu betrachten. In unserer Analyse vergleichen wir die Anzahl gegründeter Unternehmen zwischen Schweizern mit einem Heimatort gerade westlich und gerade östlich der Sprachgrenze.

Da wir die Unternehmensgründungen von Individuen mit verschiedenen Heimatorten innerhalb der jeweiligen heutigen Wohngemeinde vergleichen, können wir perfekt für das Umfeld des Unternehmens kontrollieren und alle beobachteten Unterschiede auf den kulturellen Hintergrund zurückführen. Dabei zeigt sich: Schweizer mit einem

Heimatort im deutschsprachigen Kulturraum haben eine höhere Wahrscheinlichkeit, Unternehmer zu werden. Konkret gründen sie im Durchschnitt 20% mehr Firmen als solche mit einem Heimatort im französischsprachigen Kulturraum, und zwar unabhängig davon, wo sie heute leben. Wir beobachten denselben Effekt für Menschen mit Wohnsitz in Genf als auch in Zürich. Und wir finden den Effekt auch, wenn wir die einzelnen zweisprachigen Kantone separat betrachten.

Deutschschweizer sind lieber eigenständig

Letzteres schliesst viele alternative Erklärungen aus, denn die Sprachgrenzen der drei Kantone unserer Analyse – Bern, Wallis und Fribourg – grenzen nicht aneinander und sind bis zu zwei Autostunden voneinander entfernt. Das spricht sehr dafür, dass hier die Sprache und damit die Kultur die entscheidende Rolle spielt. Der Effekt bleibt auch bestehen, wenn wir uns ausschliesslich die assimilierten Unternehmer ansehen. Sie sind darüber definiert, dass ihr Vorname typisch für ihren Wohnort ist. Daraus können wir schliessen, dass der kulturelle Hintergrund auch über Generationen hinweg noch eine Rolle spielt.

Aber was ist nun anders zwischen den beiden Kulturgruppen? Betrachten wir die Analyse genauer, sehen wir, dass Menschen mit deutschsprachigem kulturellem Hintergrund einerseits eher Firmen gründen, andererseits sind die gegründeten Firmen gleichwertig*. Das spricht für die These von Frank H. Knight (1921), der davon ausgeht, dass die Risikoaversion sich zwischen Kulturgruppen unterscheidet. Denkbar wäre auch, dass Schweizer mit deutschsprachigem Hintergrund eine stärkere Präferenz für die Selbständigkeit haben. Umfragen finden Evidenz für beide Erklärungen. Französischsprachige Schweizer scheinen tatsächlich risikoaverser zu sein als deutschsprachige. Letztere scheinen dafür eine stärkere Präferenz für verantwortungsvolle Jobs zu haben und gerne Eigeninitiative im Beruf auszuüben.

*d.h. identisch in Bezug auf Struktur, Rechtsform, Überlebensrate und Grösse

Ansprechpartnerin

Katharina Erhardt | erhardt@kof.ethz.ch

Literatur

Erhardt, K. and S. Hänni (2018): Born to be an Entrepreneur? How Cultural Origin Affects Entrepreneurship. KOF Working Paper No. 446.

Jobmotor oder Jobkiller?

Hat die Personenfreizügigkeit zu neuen Jobs geführt oder hat sie bloss Jobs von Ansässigen auf Zuwanderer umverteilt? Hat sie die Löhne der Ansässigen erhöht oder gesenkt? Mit diesen Fragen beschäftigte sich ein umfangreiches Forschungsprogramm, an dem drei KOF-Forscher massgeblich beteiligt waren.

Nimmt man die Annahme der Masseneinwanderungsinitiative als Gradmesser, dann herrscht unter Schweizerinnen und Schweizern Unbehagen über die Folgen der Zuwanderung. Eine mögliche Folge ist eine «Verdrängung» aus dem Arbeitsmarkt. Die Angst davor ist verständlich: Die Abschaffung von Zuwanderungshürden führt zu einer Ausweitung des Reservoirs an Arbeitskräften, das den Firmen zur Verfügung steht. Theoretisch hat diese Ausweitung des Arbeitsangebots das Potenzial, die Löhne oder die Stellenchancen der Ansässigen zu reduzieren. Demgegenüber stehen viele Unternehmer, die sagen, dass ein barrierefreier Zugang zu qualifizierten Arbeitskräften zentral ist für ihren Erfolg (Eichler et al., 2013).

Es stellt sich die Frage, was nun stimmt. Mit dieser Frage beschäftigte sich ein umfangreiches Forschungsprogramm, an dem drei KOF-Forscher massgeblich beteiligt waren (vgl. Beerli et al. 2018). Die Forscher machen sich die Tatsache zunutze, dass die graduelle Öffnung des schweizerischen Arbeitsmarktes grenznahe Regionen früher und stärker betraf als andere Regionen in der Schweiz. Denn die Personenfreizügigkeit öffnete den Schweizer Arbeitsmarkt nicht nur für europäische Zuwanderer, sondern auch für Grenzgänger. Heute arbeiten 150 000 Grenzgänger mehr in Schweizer Firmen als Anfang 2002 – das entspricht beinahe einer Verdopplung des Bestands. Der Natur der Sache entsprechend fand diese Zunahme fast ausschliesslich in grenznahen Regionen statt.

Die Studie von Beerli et al. (2018) zeigt, dass nicht nur die Beschäftigung von Grenzgängern, sondern auch die Beschäftigung von Ausländern als Ganzes – also Grenzgänger plus Zuzügler – in Grenznähe nach 2002 deutlich stärker wuchs als weiter entfernt von der Grenze. Diese Resultate lassen somit vermuten: Die unmittelbarste Folge der Personenfreizügigkeit – eine Zunahme der Ausländerbeschäftigung in der Schweiz – war in grenznahen Gebieten stärker zu spüren. Um die Effekte der Personenfreizügigkeit zu untersuchen, konzentrieren sich die Forscher daher auf einen Vergleich zwischen grenznahen und grenzfernen Regionen in der Schweiz. Durch diesen Vergleich können andere Trends, welche beide Regionen in ähnlichem Ausmass betreffen, statistisch kontrolliert werden.

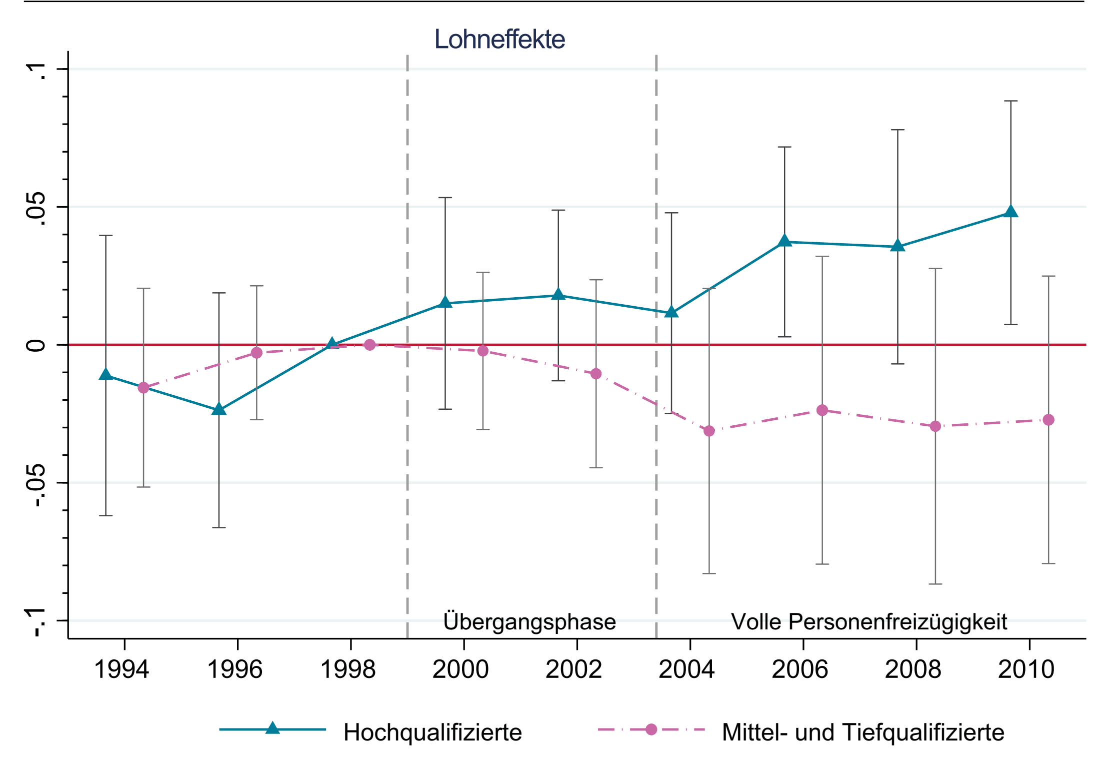
Kaum Hinweise auf Lohndruck

Zunächst schauten sich die Forscher an, wie sich die Löhne und Beschäftigung der Ansässigen in grenznahen im Vergleich zu grenzferneren Regionen entwickelten. Sie finden, dass sowohl die Löhne wie auch die Beschäftigung von Schweizer Arbeitskräften in den beiden Regionen praktisch gleich stark wuchsen. Das hohe Lohnniveau in der Schweiz und die Arbeitsmarktchancen der Schweizer kamen in Grenznähe also trotz des deutlich grösseren Anstiegs der Ausländerbeschäftigung nicht stärker unter Druck.

Im Gegenteil: Die Forscher finden Anzeichen, dass die Löhne gut qualifizierter Schweizer in grenznahen Regionen – trotz grösserem Migrationsdruck – sogar stärker wuchsen als in Regionen weiter entfernt von der Grenze (siehe G 10). Dieses Resultat ist umso bemerkenswerter, als eine Mehrheit der ausländischen Arbeitskräfte, die in Grenznähe im Zuge der Personenfreizügigkeit eine Arbeit fanden, ebenfalls gut qualifiziert waren. Es lässt sich damit erklären, dass die Nachfrage und damit die Zahl der Jobs für Gutqualifizierte in Grenznähe ebenfalls besonders stark angestiegen sind (siehe G 11). In der Tat geht ein Drittel des Lohnanstiegs der gut qualifizierten Schweizer in Grenznähe darauf zurück, dass sich deren Chancen erhöhten, einen Job mit Managementaufgaben zu übernehmen.



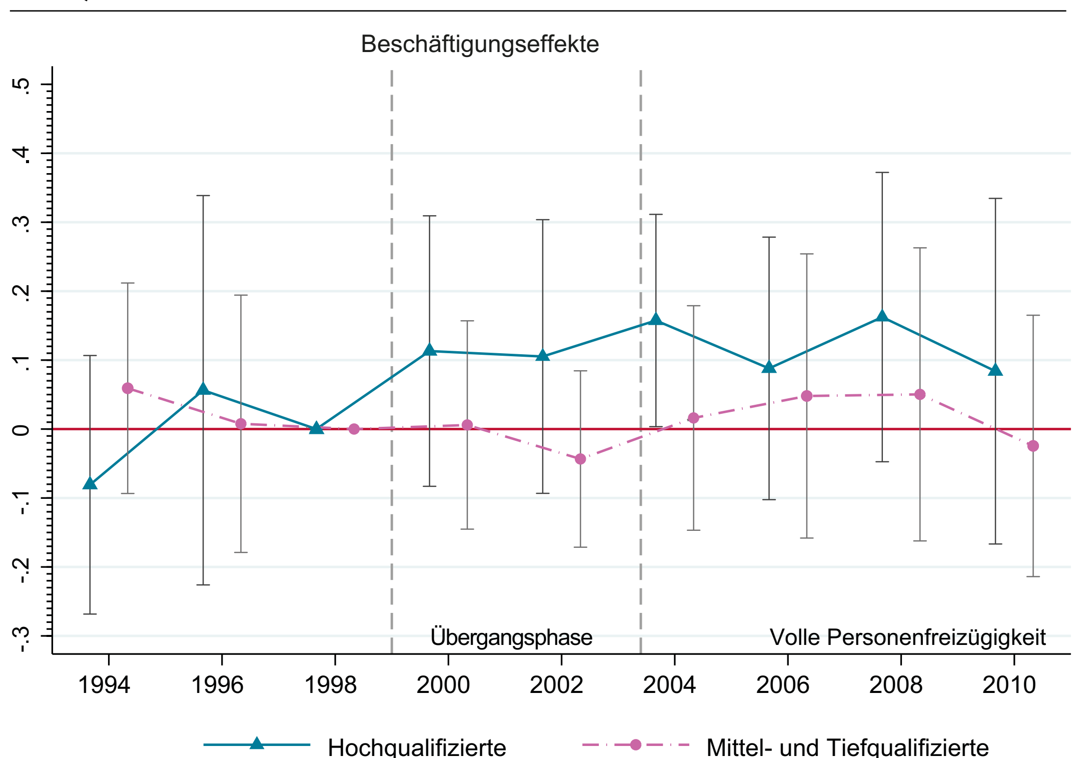
G 10: Geschätzter Effekt der Personenfreizügigkeit auf die Löhne von Schweizern, nach Qualifikationsniveau



Lohneffekte: Die Grafik zeigt die Entwicklung der Bruttolöhne von Schweizern in Gemeinden, die 15 Minuten Pendelzeit vom nächsten Grenzübergang entfernt sind, relativ zur Entwicklung der Löhne in grenzfernen Gemeinden (Gemeinden mit mehr als 30 Minuten Pendelzeit zur Grenze). Diese Unterschiede werden für Hochqualifizierte (Tertiärgebildete) sowie Mittel- und Tiefqualifizierte (Primär- und Sekundärgebildete) separat ausgewiesen. Die Grafik illustriert: Bis Ende 2010 wuchsen die Löhne hochqualifizierter Schweizer in grenznahen Gebieten rund 5% mehr als die Löhne hochqualifizierter Schweizer in grenzferneren Regionen. Die Löhne mittel- und tiefqualifizierter Schweizer sind hingegen relativ gesunken. Dieser Rückgang ist allerdings nicht statistisch gesichert, wie die vertikalen Balken (Konfidenzintervalle) zeigen. Die Phase 1999 bis 2004 bezeichnen wir als Übergangsphase der Personenfreizügigkeit. Hier kam es zu einer partiellen Arbeitsmarktöffnung in grenznahen Gebieten. Ab 2004 herrschte für Grenzgänger freier Personenverkehr. Offenbar waren die relativen Lohnzuwächse hochqualifizierter Schweizer in Grenznähe gerade in der Periode nach der Arbeitsmarktöffnung gross.

Um zu verstehen, warum mehr Jobs für Gutqualifizierte geschaffen wurden, wandten sich die Forscher anschliessend den Firmen zu. Sie finden starke Evidenz, dass der einfachere Zugang zu den Arbeitskräften aus dem Ausland das Wachstum von Firmen in Grenznähe positiv beeinflusste. Vor allem in den Jahren von 2002 bis 2007 wuchsen die grenznahen Firmen sowohl hinsichtlich Beschäftigung als auch Umsatz deutlich stärker als grenzferne Firmen. Dieser Wachstumseffekt lässt sich – nicht überraschend – vor allem bei Firmen in Branchen mit einem hohen Bedarf an gut qualifizierten Arbeitskräften nachweisen. Hierzu zählen die Forscher die Hightech-Industrie, wozu unter anderem die Chemie-, Pharma- und Maschinenindustrie gehören, sowie die wissensintensiven Dienstleistungsbranchen wie Versicherungen, Informatik oder das Gesundheitswesen (siehe G 12).

G 11: Effekt der Personenfreizügigkeit auf die Beschäftigung von Schweizern, nach Qualifikationsniveau



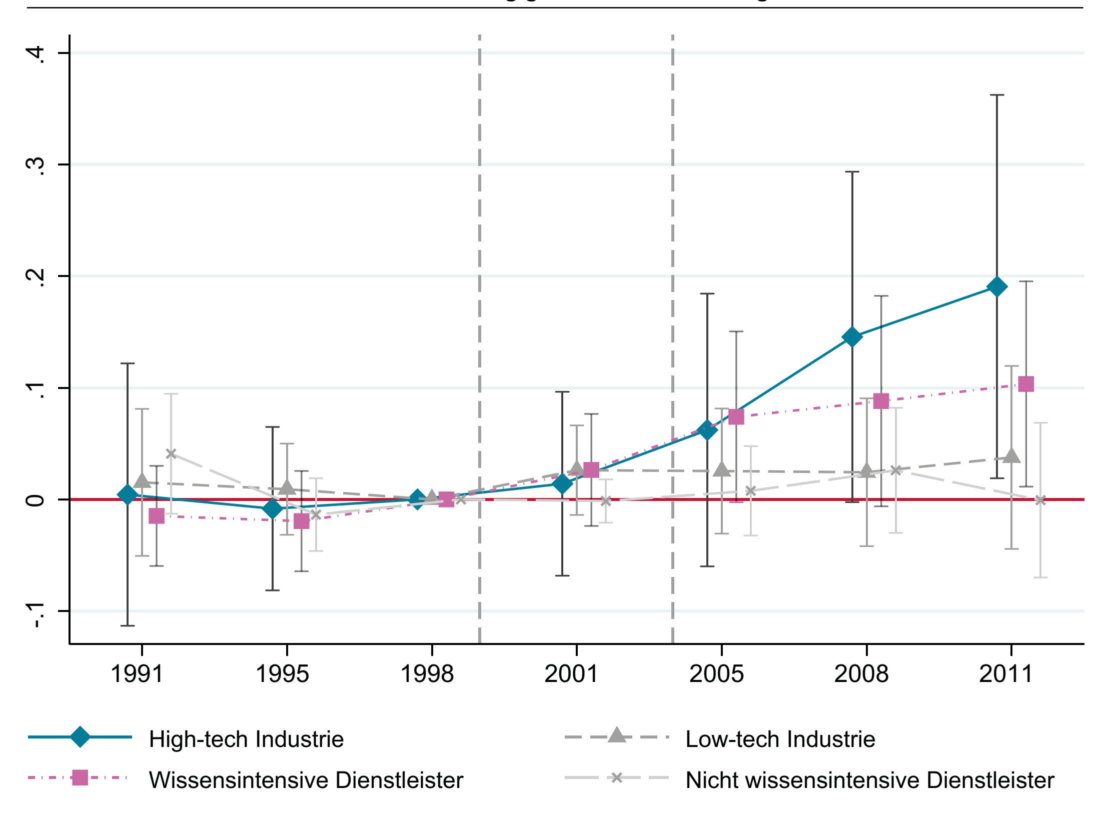
Beschäftigungseffekte: Die Grafik zeigt die Unterschiede in der Entwicklung der Beschäftigung von Schweizern in grenznahen Gemeinden relativ zur Entwicklung der Schweizer Beschäftigung in grenzfernen Gemeinden (vgl. Grafik 10 für eine Lesehilfe).

Ausländische Arbeitskräfte sorgten für Wachstum

Insgesamt haben die grenznahen Unternehmen in der Schweiz vom erleichterten Zugang zu Arbeitskräften aus der EU substanziell profitiert. Ohne den Zugriff auf ausländische Arbeitskräfte wären die Unternehmen weniger stark gewachsen und es gäbe weniger von ihnen. Dies spricht dafür, dass die EU-Arbeitskräfte tatsächlich wichtig waren für den Erfolg von Schweizer Unternehmen in der Zeit nach der Einführung der Personenfreizügigkeit. Zudem waren diese Firmeneffekte dafür verantwortlich, dass die Nachfrage nach Arbeitskräften gleichzeitig mit deren Angebot zunahm: Es wurden Jobs geschaffen, die ohne die Personenfreizügigkeit gar nie in der Schweiz entstanden wären. Deshalb kam es trotz Zuwanderung nicht zu Verdrängungseffekten oder verbreitetem Lohndruck.

Gleichzeitig zeigen diese Forschungsresultate, dass die Unternehmen den substanziellen Zuzug von Ausländern in den Jahren nach der Arbeitsmarktöffnung mitverursacht haben. Diese Resultate legen nahe: Eine Reduktion der Zuwanderung in der Schweiz lässt sich nicht erzielen, ohne das Beschäftigungswachstum der Firmen zu beein-

G 12: Geschätzter Effekt der Personenfreizügigkeit auf die Betriebsgrösse nach Branchen



Betriebsgrösse: Die Grafik zeigt die Unterschiede in der Entwicklung der Betriebsgrösse in Gemeinden relativ zur Entwicklung der Betriebsgrösse in grenzfernen Gemeinden (vgl. Grafik 10 für eine Lesehilfe). Die Effekte werden separat nach Wirtschaftsbranche ausgewiesen.

trächtigen und damit die wirtschaftliche Entwicklung zu bremsen – denn Zuwanderung und Beschäftigungswachstum sind die beiden Kehrseiten derselben Medaille.

Eine erweiterte Version wurde im Rahmen eines von Avenir Suisse und Economiesuisse veranstalteten Ökonomen-Hearings verfasst.

Ansprechpartner

Michael Siegenthaler | siegenthaler@kof.ethz.ch
Andreas Beerli | beerli@kof.ethz.ch

Literatur

Beerli, A., J. Ruffner, M. Siegenthaler and G. Peri (2018): The abolition of immigration restrictions and the performance of firms and workers: Evidence from Switzerland. NBER Working Paper No. 25302.

Eichler, M., A. Wagner, P. Walter, F. Zainhofer und P. Röser (2013): Bedeutung der Personenfreizügigkeit aus Branchensicht. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, BAK Basel Economics.

KOF INDIKATOREN

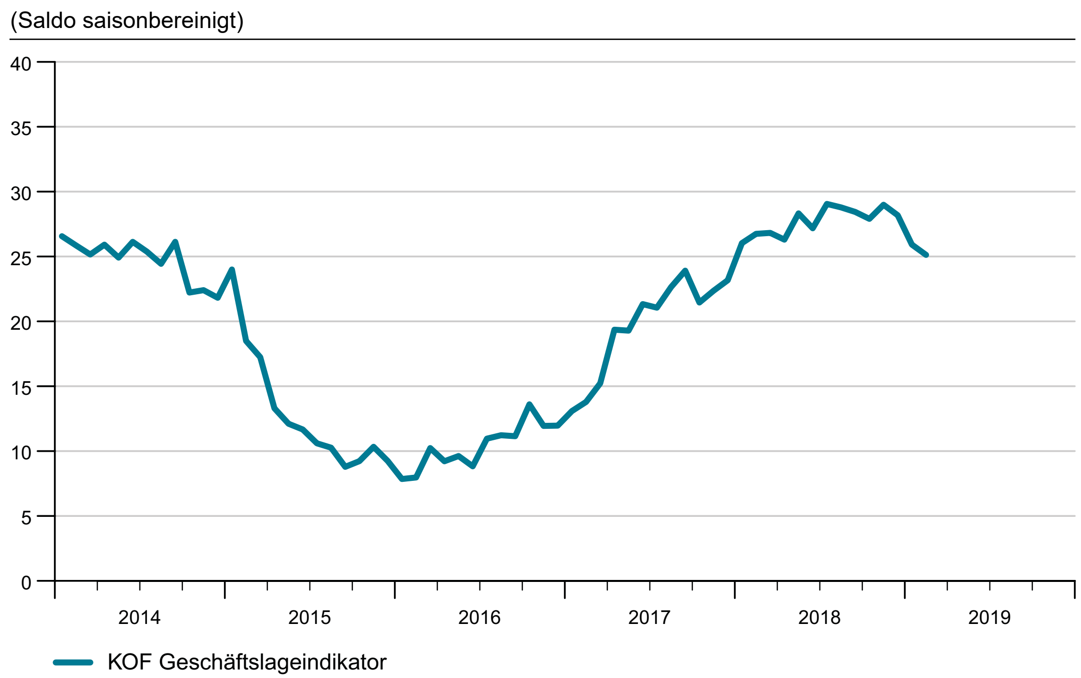
KOF Geschäftslage: Indikator sinkt zum dritten Mal in Folge

Der KOF Geschäftslageindikator für die Schweizer Privatwirtschaft ist im Februar weiter auf dem Rückzug (siehe G 13). Der Indikator sinkt den dritten Monat in Folge und ist somit auf einen Abwärtspfad eingeschwenkt. Das konjunkturelle Fahrwasser wird für die Schweizer Unternehmen unruhiger.

Aus Branchensicht ist die Entwicklung im Februar uneinheitlich. Die Geschäftslage trübt sich im Detailhandel und im Verarbeitenden Gewerbe ein (siehe T 3). Unverändert präsentiert sie sich dagegen im Bereich Finanz- und Versicherungsdienstleistungen. Gegen die Abwärtstendenz stemmen sich vor allem das Baugewerbe und der Projektierungsbereich, die jeweils eine Verbesserung der Geschäftslage verzeichnen. Der Grosshandel, das Gastgewerbe und die übrigen Dienstleister wurden letztmals im Oktober befragt. In allen drei Wirtschaftsbereichen kühlte sich seinerzeit die Geschäftslage ab.

Regional betrachtet, zeigen sich ebenfalls unterschiedliche Entwicklungstendenzen (siehe G 14). Einerseits verschlechtert sich die Geschäftslage in der Region Genfersee, im Tessin, in der Region Zürich und geringfügig in der Ostschweiz. Andererseits markieren die Nordwestschweiz, die Zentralschweiz und das Espace Mittelland ein deutliches Plus bei der Entwicklung des Geschäftslageindikators.

G 13: KOF Geschäftslageindikator
(Saldo saisonbereinigt)



T 3: KOF Geschäftslage Schweiz (Salden, saisonbereinigt)

	Feb 18	Mär 18	Apr 18	Mai 18	Jun 18	Jul 18	Aug 18	Sep 18	Okt 18	Nov 18	Dez 18	Jan 19	Feb 19
Privatwirtschaft (gesamt)	26.7	26.8	26.3	28.3	27.2	29.1	28.8	28.4	27.9	29.0	28.2	25.9	25.1
Verarbeitendes Gewerbe	22.5	23.0	21.4	27.3	24.7	27.3	28.5	25.9	22.1	26.5	25.7	22.9	19.9
Bau	29.9	27.7	30.2	29.7	28.7	29.2	27.6	27.7	29.5	28.5	28.5	27.0	29.3
Projektierung	48.7	50.1	48.0	46.9	46.8	45.4	46.5	45.7	46.1	44.7	45.5	46.3	49.4
Detailhandel	8.3	5.9	0.0	8.2	7.4	10.1	8.0	9.4	6.4	8.1	6.3	6.3	1.2
Grosshandel	-	-	27.0	-	-	32.8	-	-	33.5	-	-	27.4	-
Finanzdienste	39.6	41.2	41.7	42.8	39.9	41.3	38.9	40.3	40.9	41.2	37.4	35.5	35.5
Gastgewerbe	-	-	5.2	-	-	8.3	-	-	9.4	-	-	6.8	-
Übrige Dienstleistungen	-	-	27.3	-	-	27.3	-	-	28.1	-	-	26.9	-

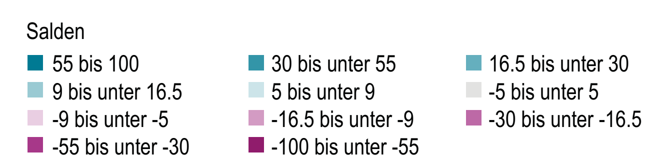
Antworten auf die Frage: Wir beurteilen unsere Geschäftslage als gut/befriedigend/schlecht. Der Saldowert ist der Prozentanteil «gut»-Antworten minus dem Prozentanteil «schlecht»-Antworten.

Erläuterung der Grafiken:
Grafik G 13 zeigt die KOF Geschäftslage über alle in die Befragung einbezogenen Wirtschaftsbereiche. Für Wirtschaftsbereiche, die nur vierteljährlich befragt werden, wird die Geschäftslage in den Zwischenmonaten konstant gehalten.

G 14: KOF Geschäftslage der Unternehmen der Privatwirtschaft



Die Winkel der Pfeile spiegeln die Veränderung der Geschäftslage im Vergleich zum Vormonat wider



Grafik G 14 stellt die Geschäftslage in den Grossregionen gemäss Bundesamt für Statistik dar. Die Regionen sind je nach Geschäftslage unterschiedlich eingefärbt. Die Pfeile innerhalb der Regionen deuten die Veränderung der Lage im Vergleich zum Vormonat an. Ein aufwärts gerichteter Pfeil bedeutet etwa, dass sich die Lage im Vergleich zum Vormonat verbessert hat.

Die KOF Geschäftslage basiert auf mehr als 4500 Meldungen von Betrieben in der Schweiz. Monatlich werden Unternehmen in den Wirtschaftsbereichen Industrie, Detailhandel, Baugewerbe, Projektierung sowie Finanz- und Versicherungsdienstleistungen befragt. Unternehmen im Gastgewerbe, im Grosshandel und in den übrigen Dienstleistungen werden vierteljährlich, jeweils im ersten Monat eines Quartals, befragt. Die Unternehmen werden unter anderem gebeten, ihre gegenwärtige Geschäftslage zu beurteilen. Sie können ihre Lage mit «gut», «befriedigend» oder «schlecht» kennzeichnen. Der Saldowert der gegenwärtigen Geschäftslage ist die Differenz der Prozentanteile der Antworten «gut» und «schlecht».

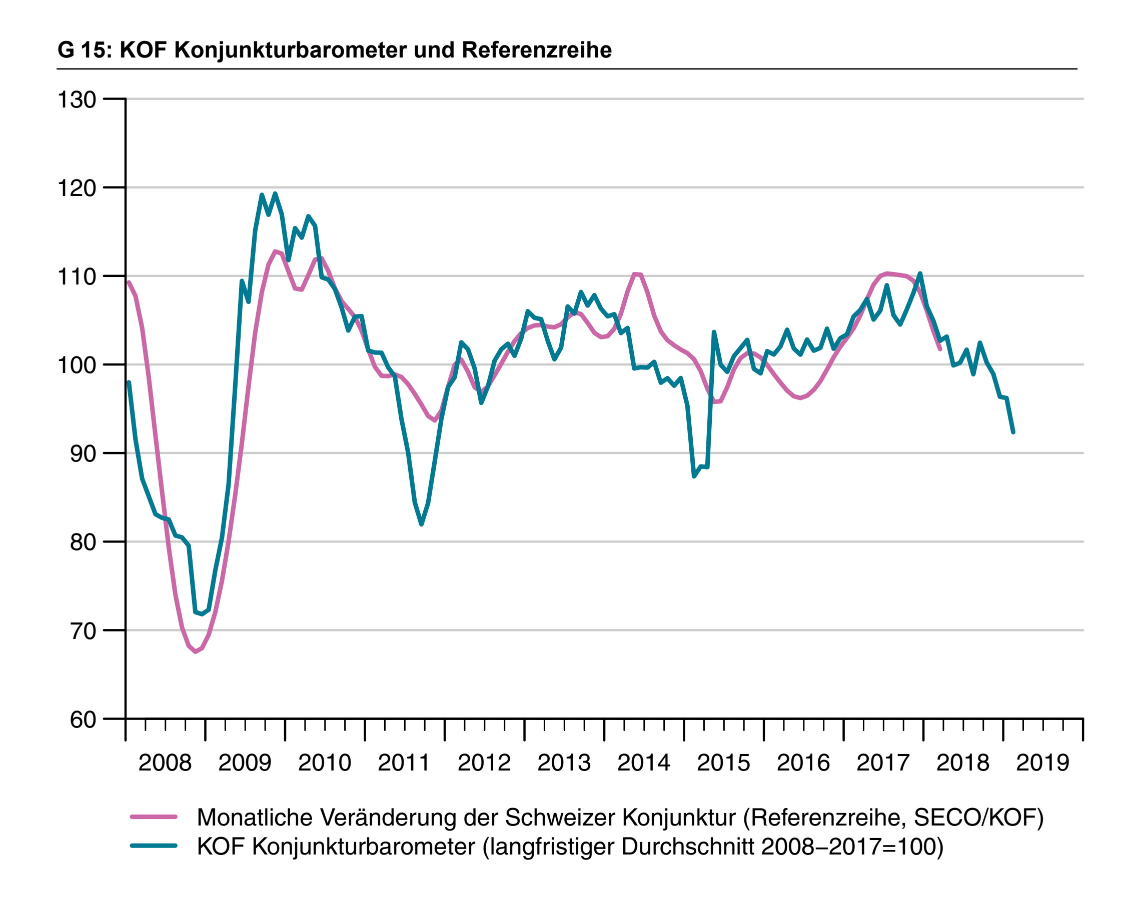
Ansprechpartner
Klaus Abberger | abberger@kof.ethz.ch

Mehr Informationen zu den KOF Konjunkturumfragen finden Sie auf unserer Website:
www.kof.ethz.ch/umfragen/konjunkturumfragen →

KOF Konjunkturbarometer fällt weiter

Das Konjunkturbarometer der KOF ist im Februar 2019 auf einen Stand von 92.4 gefallen (siehe G 15). Die jüngste Abwärtstendenz setzt sich damit ungebremst fort. Die Schweizer Wirtschaft dürfte demzufolge in den kommenden Monaten eine schwache Konjunktur erleben.

G 15: KOF Konjunkturbarometer und Referenzreihe



IIm Februar 2019 fiel das Konjunkturbarometer der KOF von 96.2 (revidiert von 95.0) um 3.8 Punkte auf 92.4. Der markante Rückgang ist massgeblich auf negative Impulse aus dem Verarbeitenden Gewerbe zurückzuführen. Die Stimmungseintrübung hat mittlerweile aber auch die übrigen Teilkomponenten des Barometers erfasst.

Die negative Tendenz innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes ist am deutlichsten durch den Maschinenbau und die Elektroindustrie getrieben, aber die Signale sind inzwischen in allen Branchen unterdurchschnittlich. Innerhalb des Baugewerbes sind insbesondere die Architekten vorsichtiger geworden.

Im Produzierenden Gewerbe (Verarbeitendes Gewerbe und Bau) sind vor allem Indikatoren zu den Auftragsbeständen und zur Geschäftslage für die negative Entwicklung verantwortlich, aber auch die Situation bei den Vorprodukten und den Lagern wird skeptischer beurteilt.

KOF Konjunkturbarometer und Referenzreihe: Jährliches Update

Im September 2018 fand das jährliche Update des KOF Konjunkturbarometers statt. Dies umfasst jeweils folgende Schritte: Neudefinition der Grundgesamtheit der Indikatoren, welche in die Auswahlprozedur einfliessen, Update der Referenzreihe und eine erneute Ausführung des automatischen Variablenselektionsmechanismus. Die aktuelle, erweiterte Grundgesamtheit für die Variablenauswahl besteht nunmehr aus gut 500 Indikatoren. Bei der aktualisierten Referenzzeitreihe handelt es sich um eine auf Monate verteilte und geglättete Verlaufswachstumsrate des Schweizer realen Bruttoinlandprodukts (BIP) der letzten zehn Jahre, beruhend auf der Schweizer Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, um die Effekte internationaler Sportgrossanlässe bereinigt, die Anfang September 2018 vom Staatssekretariat für Wirtschaft veröffentlicht wurde. Diese wiederum basiert auf der BIP-Statistik des Bundesamts für Statistik vom 28. August 2018. Als Resultat unserer automatisierten Variablenselektion basiert das aktualisierte Konjunkturbarometer nunmehr auf 345 Indikatoren (gegenüber 273 in der vorherigen Version, wobei 104 Indikatoren neu selektiert und 32 in dieser Runde aussortiert wurden). Diese werden mit statistisch per Extraktion der ersten Hauptkomponente ermittelten Gewichten zu einem Gesamtindikator zusammengefasst.

Ansprechpartner
Michael Graff | graff@kof.ethz.ch

Weitere Informationen zum KOF Konjunkturbarometer finden Sie hier:
www.kof.ethz.ch →

ÖKONOMENSTIMME

Innovationsförderung: Wie lässt sich die Entwicklung von Silicon Valley und Co. erklären?
Weltweit gibt es ein grosses Ungleichgewicht in regionaler Innovationsleistung. Eine neue Studie diskutiert mögliche Ursachen, die zur Bildung von sogenannten Innovationsclustern führen, und untersucht welche Rolle steuerpolitische Massnahmen zur Innovationsförderung dabei spielen.
www.oekonomenstimme.org →



Peter Egger


Nicole Loumeau

Harter Brexit voraus: Ein Vorschlag zur Überwindung der Blockade
Die Brexit-Verhandlungen stecken fest, vor allem der sogenannte Backstop ist umstritten. Besser und langfristig tragfähiger wäre eine Europäische Zollvereinigung, in der das Vereinigte Königreich ein aktives Mitglied mit Stimmrecht ist.
www.oekonomenstimme.org →


Martin Braml


Gabriel Felbermayr


Clemens Fuest


Hans Gersbach


Albrecht Ritschl


Marcel Thum

Replik: Der traurige Rest vom Target2-Problem
Hochkarätige Ökonomen kommen zum Schluss, dass die Asymmetrien im Überweisungssystem des Europäischen Zentralbanksystems normalerweise keine Schwierigkeiten bereiten – ausser, es tritt ein Staat wie Italien aus der Union aus. Doch wie können blosse Buchungen zu einem riesigen Problem werden? Eine Replik.
www.oekonomenstimme.org →


Georg Quaas

E-Mail Digest der Ökonomenstimme
Hier können Sie sich für den Email Digest der Ökonomenstimme eintragen:
www.oekonomenstimme.org/abonnieren →

AGENDA

KOF Veranstaltungen

KOF Research Seminar:
www.kof.ethz.ch/news-und-veranstaltungen/event-calendar-page/kof-research-seminar →

KOF-ETH-UZH International Economic Policy Seminar:
www.kof.ethz.ch/news-und-veranstaltungen/event-calendar-page/kof-eth-uzh-seminar →

Konferenzen/Workshops

Sie finden aktuelle Konferenzen und Workshops unter folgendem Link:
www.kof.ethz.ch/news-und-veranstaltungen/event-calendar-page →

KOF Medienagenda

Hier finden Sie unsere medienrelevanten Termine:
www.kof.ethz.ch/news-und-veranstaltungen/medien/medienagenda →

KOF Publikationen

Bei uns auf der Webseite finden Sie die vollständige Liste aller KOF Publikationen (KOF Analysen, KOF Working Papers und KOF Studien).
www.kof.ethz.ch/publikationen →

Impressum

Herausgeberin	KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich		
Direktor	Prof. Dr. Jan-Egbert Sturm		
Redaktion	Anne Stücker, Franziska Kohler und Solenn Le Goff		
Layout	Vera Degonda, Nicole Koch		
Bilder	Shutterstock/KOF		
Postadresse	LEE G 116, Leonhardstrasse 21, 8092 Zürich		
Telefon	+41 44 632 42 39	E-Mail	bulletin@kof.ethz.ch
Telefax	+41 44 632 12 18	Website	www.kof.ethz.ch

ISSN 1662-4262 |

Kundenservice

Das KOF Bulletin ist ein kostenloser Service und informiert Sie monatlich per E-Mail über das Neuste aus der Konjunktur, über unsere Forschung und über wichtige Veranstaltungen.

Anmelden: www.kof.ethz.ch/kof-bulletin →

Für frühere KOF Bulletins besuchen Sie unser Archiv:
www.kof.ethz.ch/news-und-veranstaltungen/news/kof-bulletin/kof-bulletin/archiv-2015-2010.ch →

Besuchen Sie uns unter: www.kof.ethz.ch →

Sie können über den KOF-Datenservice Zeitreihen aus unserer umfangreichen Datenbank beziehen:
www.kof.ethz.ch/datenservice →

Nächster Publikationstermin: 5. April 2019

KOF

ETH Zürich
KOF Konjunkturforschungsstelle
LEE G 116
Leonhardstrasse 21
8092 Zürich

Telefon +41 44 632 42 39
Fax +41 44 632 12 18
www.kof.ethz.ch
#KOFETH

